

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
N°910
LUNES 30
SEPTIEMBRE
2024



Digi Expo 2024

Digicorp realizó con éxito su evento anual con gran presencia de sus canales y las marcas de su portafolio

Licencias OnLine haga crecer su negocio con la red segura multcloud de F5

Simplifique las inversiones de sus clientes al conectar aplicaciones y servicios a través de proveedores de nube

El 89% de las empresas han adoptado una estrategia multcloud para aprovechar las mejores características que cada proveedor tiene para ofrecer. Si bien este enfoque proporciona a las organizaciones la máxima flexibilidad de elección, conectar estas diversas instancias en la nube sigue siendo una batalla cuesta arriba. Cada proveedor tiene sus propios esquemas de red, herramientas y servicios, lo que dificulta mantener una arquitectura de red cohesiva y segura a través de nubes. Las soluciones seguras de redes multcloud de F5 equipan a los socios de Licencias OnLine con las capacidades necesarias para superar estos desafíos de conectividad, permitiéndoles apoyar las iniciativas estratégicas de la nube de los clientes mientras hacen crecer y escalan su negocio.

Simplifique la conectividad en la nube

Las topologías de red tradicionales de los centros de datos carecen de la interoperabilidad y estandarización necesarias para admitir nubes, sitios y aplicaciones dispares. Sin esto, las organizaciones luchan por gestionar, optimizar y asegurar entornos diversos de manera constante. Además, intentar admitir implementaciones multcloud mediante enfoques de red internos es un esfuerzo complicado y que requiere muchos recursos, lo que obliga a los clientes a dedicar una cantidad significativa de tiempo, experiencia y esfuerzo para hacerlo bien.

F5 Distributed Cloud Network Connect y F5 Distributed Cloud App Connect abordan estos desafíos comunes de redes multcloud al eliminar las limitaciones que los

enfoques tradicionales y caseros introducen. Parte del portafolio de F5 Distributed Cloud Services, soluciones entregadas como SaaS, ofrecen una forma simple y fluida de conectar aplicaciones y servicios a través de proveedores de nube, centros de datos on-premises o sitios remotos, sin alterar las arquitecturas subyacentes.

Los clientes obtienen acceso a una amplia gama de capacidades, incluidas la posibilidad de conectar rápidamente instancias en la nube en minutos con aprovisionamiento automatizado y mejorar las posturas de seguridad con visibilidad de extremo a extremo, políticas de seguridad centralizadas y enrutamiento y segmentación incorporados.

Destáquese con las soluciones de F5

Distributed Cloud Network Connect y Distributed Cloud App Connect no sólo benefician a los clientes. Con F5, los socios de Licencias OnLine están mejor posicionados para hacer crecer su negocio, construir relaciones más fuertes con los clientes y establecerse como un asesor confiable en el panorama de la nube y la seguridad en la nube en evolución. Así es como:

Apoyar las necesidades emergentes de los clientes

Maximizar las inversiones multcloud está en la mente de las empresas. De hecho, los expertos de la industria proyectan que la demanda de soluciones de redes multcloud seguirá en aumento a medida que las organizaciones incrementen sus inversiones en entornos de nube



de pila completa, IA y entrega de aplicaciones a escala global. Con la red multicloud segura de F5, puede satisfacer las crecientes necesidades de conectividad de los clientes mientras simplifica la complejidad operativa para los equipos de NetOps, SecOps y DevOps.

Aproveche oportunidades de ventas cruzadas y adicionales

Distributed Cloud Network Connect y Distributed Cloud App Connect son parte del portafolio más amplio de Distributed Cloud Services, lo que allana el camino para introducir soluciones adicionales en las cuentas de sus clientes. Esto incluye la protección líder en la industria para aplicaciones web y API, capacidades de rendimiento y confiabilidad, y más. Al aprovechar estas ofertas, puede diversificar su portafolio, expandir la participación de la cartera y cumplir con las iniciativas estratégicas de nube y seguridad de nuevas formas.

Cree una diferenciación competitiva

Ofrecer soluciones de F5 puede mejorar significativamente su reputación y ayudarlo a establecerse en el mercado competitivo actual. Actualmente apoyando al 85% de las empresas Fortune 500 y respaldando la mitad de las aplicaciones del mundo, F5 tiene un historial comprobado de simplificar el despliegue de aplicaciones, la seguridad y las operaciones en varios verticales a nivel mundial. Al agregar los servicios innovadores de F5 a su portafolio, puede ofrecer soluciones líderes en el mercado para ampliar su alcance mientras apoya las necesidades críticas de los clientes.

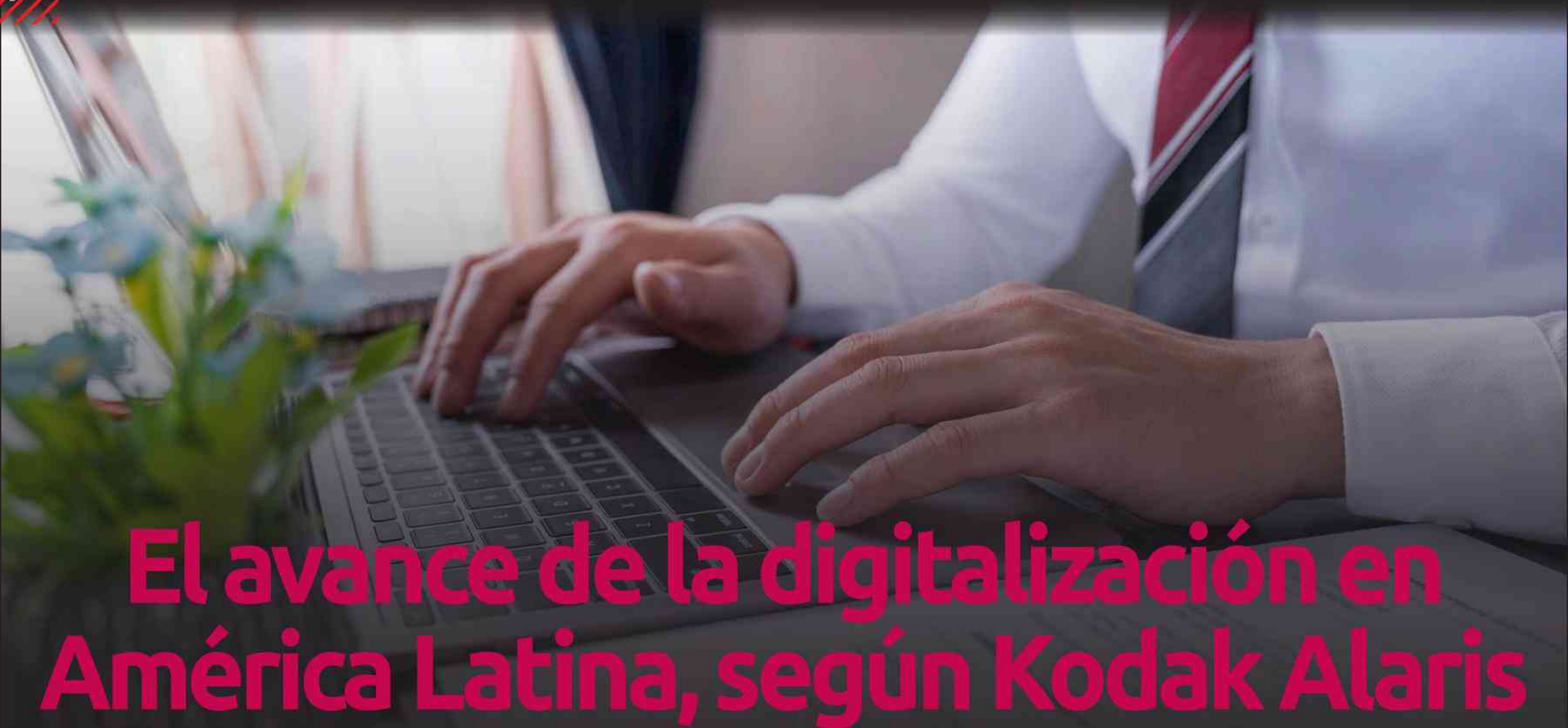
Construya ingresos basados en suscripciones

F5 Distributed Cloud Services se entregan como suscripciones basadas en SaaS, lo que ofrece una fuente de ingresos predecible y consistente para los partners. Esto lo ayuda a mantenerse continuamente comprometido con las cuentas de los clientes mientras fomenta relaciones a largo plazo. Los servicios basados en suscripción también le permiten alinearse mejor con las nuevas preferencias de los compradores, aumentando la satisfacción general de los clientes mientras lo ayuda a lograr un crecimiento comercial continuo.

En resumen, las soluciones de redes multicloud seguras de F5 permiten a los socios de Licencias OnLine simplificar las inversiones en la nube de los clientes al conectar sin problemas aplicaciones y servicios a través de proveedores de nube, centros de datos on-premises y sitios remotos. Combinado con el portafolio más amplio de Distributed Cloud Services, F5 le ofrece una oportunidad única para acelerar y escalar su negocio mientras cumple con las iniciativas estratégicas de seguridad y nube de los clientes.

Fuentes

- 1) Flexera, *2024 State of the Cloud Report*, Mar 2024
- 2) IDC, *Market Perspective: Multicloud Networking Will Inflect in 2024*, Apr 2024
- 3) F5, *Corporate Overview: Bringing a Better Digital World to Life*, 2024



El avance de la digitalización en América Latina, según Kodak Alaris

Fortalecida por la IA, el trabajo remoto y el procesamiento inteligente de documentos

Durante el presente año, el avance en la adopción de tecnologías de digitalización y procesamiento inteligente de documentos ha cobrado particular celebridad en América Latina. De acuerdo con Kodak Alaris, empresa especializada en soluciones para la captura avanzada y procesamiento inteligente de documentos destaca que actualmente las pequeñas y medianas empresas de regiones como Colombia, Perú y México presentan un notable interés en la adopción de soluciones de digitalización de documentos y uso de escáneres de documentos.

Sin embargo, para comprender bien la oportunidad de mercado que representa este interés de América Latina en soluciones de transformación digital, es crucial considerar el contexto en el que se desarrolla esta situación. Según datos publicados en el “Estudio de adopción digital Pyme México 2023” de Movistar, la digitalización se ha convertido en un factor relevante para las pymes ya que más del 95% de este segmento empresarial en la región planea invertir en soluciones de procesamiento inteligente de documentos y escáneres profesionales.

Al respecto, Carlos Rodríguez, Distributor Account Manager para Bolivia y Perú, destaca: “Actualmente la digitalización se ha convertido en una herramienta indispensable para el manejo de datos en las empresas. La importancia de su implementación

está trascendiendo más allá de los temas de inversión o automatización de procesos, los cuales, si bien son beneficiosos, lo cierto es que hoy más que nunca está siendo el diferenciador entre aquellas empresas que permanecen y aquellas que cierran por no contar con herramientas de gestión documental acordes al nuevo ecosistema digital en el que vivimos”.

De acuerdo con el citado estudio, Perú encabeza la lista con un 98% de intención de invertir en soluciones de digitalización, seguido por Colombia con 96% y México con 95%. Este incremento en la adquisición de tecnologías para la captura y distribución de información no es gratuito ya que la creciente necesidad de automatización de procesos y el establecimiento del trabajo remoto han sido dos factores clave que han detonado en la región un creciente interés en dar el salto a la transformación digital que permita no sólo ser más eficientes a las organizaciones, sino también evolucionar hacia las nuevas demandas de un mundo cada vez más hiperconectado que demanda celeridad y precisión en la captura de datos.

La llegada de nuevas tecnologías como el procesamiento inteligente de documentos están dando paso a que la Inteligencia Artificial y el Chat GPT sean cada vez más tomados en cuenta por las organizaciones para como parte de su rol estratégico en el manejo de datos y es que dentro de este con-

texto cabe destacar que son precisamente Colombia y México las regiones de América Latina donde más se reconoce el potencial de la IA, con un 84% y 83% respectivamente; mientras que Perú (58%) y Argentina (60%) aún se mantienen al margen con respecto al potencial de esta tecnología.

Para Kodak Alaris, no cabe duda de que durante 2024 Latinoamérica se encuentra en un inmejorable momento de adopción tecnológica ya que por un lado converge la necesidad de agilizar la conversión de volúmenes de datos con un ecosistema digital enmarcado por procesos de extracción de datos que requieren nuevas capacidades en el envío y recepción de datos.

Los expertos de Kodak Alaris señalan que los presentes tiempos de digitalización deben estar enmarcados en la incorporación de soluciones alienadas a los lineamientos estratégicos que apunten directamente a la mejora del negocio en cuanto a su operación y rentabilidad se refiere.

Finalmente, cabe destacar que aquellas empresas que en Perú ya se han determinado por incorporar tecnologías para nuevos modelos de IA están experimentando una optimización de sus operaciones en un 40%, mientras que otras que han optado por dar prioridad a los objetivos comerciales de la empresa han reportado mejoras en sus ventas en más de un 50%.

Se distingue por su uso de cableado 100% cobre

NetKey de Panduit: Solución integral en cableado estructurado para el mercado peruano



Pablo Huapaya, Gerente de cuentas Perú en Panduit

Cuando se trata de elegir una solución de cableado estructurado confiable y eficiente, NetKey de Panduit se presenta como la opción ideal para oficinas, comercios y hogares en Perú. Diseñada específicamente para cumplir con las necesidades del mercado medio, NetKey ofrece un alto rendimiento, simplicidad en su instalación y, sobre todo, garantía de calidad en cada proyecto de infraestructura de comunicaciones.

La línea NetKey de Panduit se distingue por su uso de cableado 100% cobre, lo que asegura una transmisión de energía PoE (Power over Ethernet) óptima. Esto es fundamental para el funcionamiento de dispositivos críticos como cámaras de seguridad y teléfonos IP, donde la estabilidad de la red es vital. NetKey ofrece a nuestros clientes una infraestructura de red que no sólo cumple con los más altos estándares de calidad, sino que también garantiza un desempeño superior en proyectos de mediana demanda y aplicaciones residenciales.

Uno de los aspectos más valorados de NetKey es su versatilidad. Esta solución está diseñada para proyectos que requieren una implementación rápida y efectiva, sin comprometer la calidad. Desde cables de cobre hasta conectores y paneles de parcheo, cada compo-

nente de la línea está fabricado bajo estrictos estándares internacionales, superando normas como la ANSI/TIA 568, lo que la convierte en una opción confiable para múltiples entornos.

Además, NetKey destaca por su compatibilidad tecnológica y la facilidad de instalación que ofrece su diseño universal tipo Keystone, lo que la hace altamente interoperable con otros sistemas. En entornos comerciales y residenciales, donde la eficiencia es clave, NetKey ofrece una solución accesible que garantiza la conectividad en todo momento.

Respaldada por el soporte global de Panduit y rigurosamente probada por terceros, NetKey brinda tranquilidad a los usuarios que buscan una solución de infraestructura confiable y duradera. Con precios competitivos y una garantía robusta, NetKey se posiciona como una alternativa de alto valor en el mercado peruano, ofreciendo soluciones de calidad para redes eficientes y seguras.

Para aquellos que buscan una solución en cableado estructurado que combine rendimiento, simplicidad y precio accesible, NetKey es, sin duda, una excelente opción para proyectos en Perú.

Brother transforma la educación en Ayapata:

Dona equipos que impactan vidas en Puno

En beneficio de alumnos y profesores

En un gesto que subraya su filosofía “At Your Side” (A tu lado), Brother International del Perú llevó a cabo una significativa acción de impacto social en el distrito de Ayapata, en la región Puno. Durante el mes de agosto, tres destacados miembros de su equipo comercial visitaron esta comunidad con el objetivo de transformar vidas y apoyar la educación local.

La comitiva, integrada por Erika Valle (Team Leader de Ventas SMB/Gov), Jaime La Cruz (Team Leader de Ventas Run Rate) y Eduardo Beltrán (Ejecutivo de Canales Run Rate), se reunieron con directores, docentes y padres de familia de las escuelas locales para hacer entrega de impresoras y suministros de impresión. Estos equipos se donaron a instituciones educativas que enfrentan limitaciones tecnológicas significativas, lo que generó un impacto inmediato y positivo en la comunidad.

Ayapata, situada a 3,500 msnm y a más de 260 km de la ciudad más cercana, Juliaca, no cuenta con facilidades tecnológicas, haciendo que la simple tarea

de imprimir documentos sea costosa y engorrosa para estudiantes y maestros. Gracias a las donaciones realizadas por Brother, las instituciones ahora cuentan con herramientas que facilitarán el acceso a la educación y mejorarán la eficiencia de los procesos administrativos y pedagógicos.

Estamos profundamente agradecidos con Brother por este gesto. La impresora que han donado será un apoyo invaluable, tanto para nuestros docentes como para los estudiantes, mejorando significativamente nuestras operaciones diarias y la calidad educativa,” expresó el director de la Escuela Secundaria de Ayapata durante la ceremonia de entrega.

El acto fue acompañado de una calurosa bienvenida por parte de la comunidad, quienes manifestaron su gratitud por el compromiso de Brother con su localidad. Acompañando al equipo de Brother, se encontraban algunos de los socios comerciales, quienes regresaron a su lugar de origen para compartir la emoción de ver a sus antiguas escuelas beneficiadas por este gesto solidario.





“Brother International del Perú reafirma su compromiso con la comunidad y su responsabilidad social a través de diversas iniciativas orientadas a mejorar la calidad de vida de las personas y a apoyar el desarrollo sostenible en todo el país. Sus programas incluyen actividades educativas, voluntariado y esfuerzos continuos por reducir el impacto ambiental”.

Jaime la Cruz



Digicorp realizó con

Con la gran presencia de los canales y los

Con el mismo impacto de siempre se desarrolló Digi Expo 2024 el 19 de setiembre en el Colegio de Ingenieros del Perú, sede San Isidro, con la masiva participación de sus canales y fabricantes que conforman el portafolio del mayorista.

Durante el evento se realizaron charlas especializadas para los canales sobre los productos y soluciones de las marcas participantes, en las que se compartió las innovaciones y características que las distinguen en el mercado peruano.

“Esta edición de Digi Expo es especial para nosotros, pues es parte de la celebración de los diez años de

Digicorp Perú. Realmente, estamos muy agradecidos con nuestros socios: los canales y fabricantes, por la confianza y acompañarnos en este tiempo de crecimiento y transcendencia en el país”, dijo Liseth Bustamante, Country Manager de Digicorp Perú.

Sobre Digi Expo, Bustamante continuó: “Es impresionante la cantidad de canales que se registran y participan en las actividades del evento. Es una gran oportunidad para todos, pues, tanto los canales como los representantes de los fabricantes se conectan y pueden conocer de primera mano las características y beneficios de los productos, y, por supuesto, todas las ventajas de trabajar con Digicorp”.



éxito Digi Expo 2024

fabricantes que son parte de su portafolio

En conversación con Canal TI, Liseth Bustamante destacó la incorporación de Dimax y Havit, marcas propias de DigiCorp. “Dimax ofrece el siguiente portafolio: cámaras wifi, productos Pet Smart, accesorios de detección contra incendio y productos de energía. Por su parte, Havit ofrece, accesorios de cómputo para consumo y gamer, entre ellos se encuentran teclados, audífonos, sillas gamers y demás accesorios.

“La incorporación de Dimax y Havit es la demostración de que seguimos creciendo para ofrecer un rico y novedoso portafolio. Asimismo, en este año hemos inaugurado nuestras sucursales en Las Malvinas y en CyberPlaza, así como las de Arequipa y Trujillo. Estar

cerca del canal es clave, para que puedan cumplir con los requerimientos de los clientes”, agrega Bustamante.

Asimismo, Nelly Mengolé, gerente Comercial de DigiCorp Perú, precisó que: “DigiExpo es un evento completo ya que cuenta con la exhibición y showroom de productos de diversas marcas. Las conferencias magistrales están a cargo de ponentes internacionales y, como un agregado, hacemos talleres técnicos con nuestros clientes. Este año hemos realizado tres talleres técnicos y cinco certificaciones, donde tuvimos más de 120 participantes. Nuestro objetivo es presentar las nuevas tecnologías y contar con los principales representantes de los fabricantes”.







Radiotrans Perú ha celebrado recientemente su 15° aniversario de operaciones en el país, consolidándose como un actor clave en el sector de las telecomunicaciones. Desde su llegada a Perú en 2009, la empresa ha demostrado un compromiso constante con la innovación y la excelencia, logrando posicionarse como el principal distribuidor de Motorola Solutions a nivel mundial.

El evento de celebración, que tuvo lugar en Lima el pasado 29 de agosto, contó con la presencia de su canal de distribución en el país, así como de su socio estratégico más importante: Motorola Solutions.

Representantes de Motorola Solutions estuvieron presentes, incluyendo a Alberto Iglesias, líder del Territorio SOLA y Chile para Enterprise & PCR; José Antonio Aguirre, Channel Account Manager de Motorola Solutions Perú; y Agustina Moya, líder de Marketing de Canales para SOLA y Mobilink. Durante la ceremonia, Motorola Solutions entregó una placa de reconocimiento a Radiotrans por su

trayectoria en el sector de las radiocomunicaciones.

Para conmemorar este importante hito, por parte del Grupo Radiotrans, estuvo presente Luis Pérez Bermejo, presidente del grupo; Alfonso Alarcos, vicepresidente; y Cristina Pérez, CFO; quienes acompañaron al equipo local liderado Mabel Reyes, gerente general, en este significativo evento. La celebración no solo fue un momento de reflexión sobre los logros de la empresa durante estos quince años, sino también una oportunidad para compartir un rato ameno entre colegas, socios y amigos.

Luis Pérez Bermejo aprovechó la ocasión para ratificar el compromiso del Grupo Radiotrans de seguir invirtiendo en el país. Anunció la creación de un fondo de financiación de proyectos, destinado a impulsar iniciativas innovadoras que contribuyan al desarrollo del sector de las telecomunicaciones en Perú. “El crecimiento de Radiotrans en Perú ha sido continuo, y esperamos seguir en esa línea, apoyando a nuestros socios y clientes con soluciones tecnológicas que les permitan mejorar su eficiencia y seguridad operativa”, afirmó Pérez Bermejo.

“Radiotrans Perú ha sido pionera en la implementación de tecnologías avanzadas en radiocomunicación, participando en importantes proyectos en sectores clave como la minería, la construcción, la energía y la seguridad pública. La empresa se enorgullece de haber desarrollado una sólida red de distribución y un equipo técnico altamente capacitado, comprometido con brindar un servicio excepcional y soluciones a la medida”.

--Mabel Reyes
Gerente general de Radiotrans Perú

En el evento, Motorola Solutions reconoció el liderazgo de la empresa

RADIOTRANS PERÚ CELEBRA 15 AÑOS EN EL PAÍS



Juan Pablo Villegas, Managing Director de Citrix Latam en LOL Business Talks

“En Citrix, queremos canales que nos acompañen para hacer crecer el negocio”



Juan Pablo Villegas
Managing Director de Citrix Latam
en LOL Business Talks

En el marco de los LOL Business Talks, Juan Pablo Villegas, Managing Director de Citrix Latam, comparte su visión 2025 y anticipa las principales oportunidades para su comunidad de socios. De igual manera, se refiere a los aspectos que han hecho de la compañía un jugador de suma relevancia para el crecimiento del negocio de los clientes.

A lo largo de sus más de tres décadas de vida, Citrix ha logrado relevancia entre organizaciones que se caracterizan por la complejidad en sus sistemas y estructuras.

“Las soluciones de Citrix han sido el vehículo que les ha permitido a muchas organizaciones acelerar sus procesos de transformación digital”, asegura el ejecutivo.

“La marca ha invertido mucho a nivel de su core de negocio y sus productos para volverse cada vez más un habilitador de transformación dentro de las organizaciones”. Esto, según Villegas, implica una gran oportunidad para el ecosistema de socios: “de volverse relevantes con sus clientes y

aportarles muchísimo valor”.

Desde el punto de vista de las tendencias que desde la empresa están viendo, el ejecutivo menciona el tema de seguridad como uno de los más relevantes y destaca el esquema de trabajo híbrido como fundamental para lograr niveles de productividad óptimos.

En esa línea, expresa: “Creemos que en los próximos meses se van a acentuar estas tendencias, por lo que habrá que hacer foco en soluciones para acceso seguro a aplicaciones”.

Por otro lado, sigue: “El tema de virtualización de aplicaciones y escritorios sigue siendo muy fuerte por la relevancia que cada vez más van adquiriendo la necesidad de automatizar procesos y de generar la capacidad de bajar la intervención humana”.

En este sentido, complementa, “aquí también la seguridad es protagonista y si bien Citrix no es una compañía de ciberseguridad, sí tiene a la seguridad dentro del eje de entrega de su tecnología”.

Creer de la mano del canal

“Nuestra apuesta es crecer, desarrollar de una manera decidida nuestros negocios principales como virtualización, tanto aplicaciones como escritorios”, destaca el ejecutivo al tiempo que plantea: “Hay un mercado que sigue demandando soluciones, sobre todo flexibles, que el offering de Citrix hoy en día, pone sobre la mesa, un offering que ninguna otra marca tiene en la capacidad de ofrecer”.

En este sentido, “creemos que el perfil ideal de canal es uno que tenga capacidad de integración, de tomar las

soluciones de Citrix y agregarle valor a su cliente final con casos de uso que le permitan sacarle el máximo valor a la tecnología. Es fundamental que tengan ingeniería y conocimiento”.

Si bien Citrix ha venido haciendo foco en la base instalada para renovarla, hoy se está enfocando muchísimo en el nuevo negocio. “Queremos socios que nos acompañen en esta iniciativa, al igual que lo estamos haciendo con Licencias OnLine”.

“Licencias OnLine ha sido un jugador clave para el crecimiento de Citrix en Latinoamérica”, refuerza Villegas. “Su equipo de profesionales, con una larga estadía en la marca, es algo que agrega muchísimo valor al momento de desarrollar soluciones en el mercado”.

A su vez, agrega que, de la mano de Licencias OnLine, han logrado “desarrollar mercados donde antes no estaba la dupla Licencias OnLine - Citrix y hoy en día está presente y generando muy, muy buen impacto en el mercado y en los socios que trabajan con las dos compañías”.

Por último, el ejecutivo expresa: “Estamos muy motivados con esta nueva etapa de Citrix en Latinoamérica, hemos establecido canales de comunicación constantes, tanto el equipo de Citrix Latam como a través de Licencias OnLine que están a su disposición tanto en nuestra página web como en las diferentes direcciones que tenemos”.

En este enlace este el video

<https://www.licenciasonline.com/ar/es/noticias/lol-business-talks2025-citrixlatam>

Forbes Global reconoce a FractalUp como una compañía tecnológica prometedora

FractalUp:

empresas mejoran sus operaciones hasta un 150% con soluciones digitales basadas en IA



“Según Forbes y la firma de inteligencia de mercado global IDC, el 60% de las 2000 corporaciones más importantes del mundo están adoptando comunidades online para obtener una ventaja competitiva en los próximos dos años. Las empresas o instituciones que no implementen estas soluciones vía comunidades activas ahora estarán condenadas a malgastar dinero en marketing y entrenamiento”, explica Marcos C. Vargas, CEO de FractalUp.

La plataforma avanzada que ofrece esta compañía peruana para la generación de comunidades activas, gamificadas* y potenciadas por inteligencia artificial dentro del metaverso, reemplaza los sistemas fragmentados de oficinas virtuales, videollamadas, chats y LMS (Learning Management System), ofreciendo todas estas funcionalidades en un solo lugar.

FractalUp es una empresa peruana reconocida por Forbes Global como una de las compañías tecnológicas más prometedoras, y ha logrado consolidarse como líder en soluciones digitales expandiendo sus servicios a cinco países desde su filial en Madrid.

Eficiencia

Gracias a su enfoque en la gamificación profesional, las comunidades gestionadas a través de FractalUp no sólo son fáciles de administrar, sino que también han demostrado aumentar la eficiencia operativa hasta en un 150%, especialmente en áreas como capacitación, formación y marketing de contenidos.



Marcos C. Vargas, CEO de FractalUp

Un caso destacado es la adopción de esta tecnología por la Red Universitaria de Innovación (RUI), la mayor red de innovación del Perú. Los miembros de la RUI utilizan la plataforma de FractalUp para administrar sus aceleradoras e incubadoras de negocios, automatizando procesos que antes requerían de diversas herramientas separadas. Esto no solo ha optimizado la ejecución, sino que también ha facilitado la recopilación de métricas clave y la implementación de indicadores de desempeño.

“El uso de nuestra plataforma por instituciones como la RUI demuestra nuestra capacidad para atender a clientes exigentes, ofreciéndoles un entorno digital eficiente y personalizado”, señaló Vargas.



Boletín semanal de Canal TI

- Haz que **Canal TI** llegue a todos los integrantes de tu empresa y a todos tus amigos y contactos del **negocio TI de Perú y América Latina**.
- Somos la única revista de **frecuencia semanal** en América del Sur.



- Recientes lanzamientos
- Nombramientos
- Premiaciones
- Avances tecnológicos
- Promociones y ofertas

Todas las noticias e información que necesitas para tomar las mejores decisiones para tu negocio.

contacto@mediacomm.pe
www.canalti.pe

**IMPACTA EXITOSAMENTE
EN EL CANAL DE TECNOLOGÍAS
DE LA INFORMACIÓN**

+51 1 275-3381
central